

# REKRUTTERINGSPROCES

## VED ANSÆTTELSE AF NY UDDELER ELLER VAREHUSSCHEF

### PROCES 2: UDVIDET PROCES

#### Denne process følges hvis:

- Bestyrelsen ønsker større involvering i ansættelsesprocessen end proces 1.
- Der ikke er tale om en rokade.
- Bestyrelsens repræsentant i ansættelsesudvalget har gennemført kurset 'Rekrutteringsrollen' hos Foreningssekretariatet (Kursus er klart til efterår 2019).



= Bestyrelsen har en opgave



= Bestyrelsen har ikke nogen opgave



BEHOV FOR  
NY UDD/VHC

Salgschef orienterer bestyrelsesformand om behov for skifte af uddeler eller varehuschef, og de aftaler et konkret tidspunkt for, hvornår de tager et kort telefonmøde om profilen og aftaler nærmere om rekrutteringsprocessen.



FORANALYSE

Salgschefen får bestyrelsesrepræsentantens input til ønsket profil. Bestyrelsesrepræsentanten har forinden sørget for at få evt. input fra resten af bestyrelsen.



JOBOPSLAG

Bestyrelsen kan vælge at dele jobopslaget i deres netværk for at nå ud til flere potentielle ansøgere.



SCREENING

Bestyrelsesrepræsentanten og salgschefen drøfter hvilke kandidater, der inviteres til samtale.



INTERVIEWS

Bestyrelsesrepræsentanten kan være med til interviews og drøfter disse med salgschefen og HR efterfølgende.



REFERENCER

Når referencerne trækkes, spørges der bl.a. ind til de input, som bestyrelsen har givet i forhold til profilen.



KANDIDAT-  
UDVÆLGELSE

Salgschefen præsenterer topkandidaterne i ansøgerfeltet for bestyrelsesrepræsentanten på et telefonmøde og deler med denne, hvem salgschefen påtænker at ansætte og får input hertil. Salgschefen træffer beslutning om ansættelse. De aftaler, hvornår bestyrelsen kan byde den nye uddeler/varehuschef velkommen.



VELKOMST

Bestyrelsen inviterer den nye uddeler/varehuschef til velkomstmøde.

OBS: Al information og data om ansøgerne er yderst fortroligt og skal slettes efter rekrutteringsprocessen.